



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED  
ILUMINO

# COMPETENCIA Y COMPETIDORES



# COMPETENCIA Y COMPETIDORES

## ANÁLISIS DE COBERTURA DE LA INDUSTRIA



## COBERTURA DE MERCADO

Se entiende por cobertura de mercado a la capacidad de la competencia, por satisfacer la cantidad o el volumen de la demanda en un mercado, o en segmentos de mercado; está determinado por el nivel o la cantidad de esfuerzo de mercadeo que la competencia hace en el mercado o en los segmentos individuales de mercado



## ANÁLISIS DE COBERTURA DE LA INDUSTRIA DE UNA ESTRUCTURA

### EXACTITUD\_MERCADO



### COMPETIDORES CLAVES

Cuando se formula la estrategia de mercadeo, algunos gerentes de mercadeo quizás deseen considerar las acciones de cada uno y de todos los competidores de determinado sector. Sin embargo, en la mayoría de los casos, el tamaño absoluto del sector hace impráctico este punto de vista. La concentración en los competidores claves es una alternativa viable. Para facilitar la comparación de los competidores claves con todo el sector deben aplicarse los siguientes conceptos:

- » **Empresas que atienden a los mismos mercados.** Una empresa podrá ser competidor clave sólo si llega a los mismos mercados meta o se espera que lo haga. Después de todo, la esencia de la competencia es luchar por los mismos clientes.
- » **Empresas que tienen éxito en la satisfacción de la demanda.** La atención a los mismos mercados es un criterio necesario, pero no suficiente, para la identificación de los competidores claves. El análisis debe centrarse en aquellos competidores que parecen tener el mayor impacto sobre las ventas de la empresa. Los competidores que tienen éxito son los que mejor pueden satisfacer este criterio. Aunque el éxito puede tener significados distintos, la clase de "línea más baja" de éxito es la de mayor interés. Los indicadores de magnitud y crecimiento de las ventas, la participación en el mercado y la rentabilidad son empleados en este contexto.



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED  
**ILUMNO**

## Factores que influyen en la estrategia de mercadeo de los competidores claves



### ENFOQUE Y PRONÓSTICO DE LA NATURALEZA DE LA DEMANDA

Cuando se habla de la estimación de la demanda lo primero a lo que se hace referencia es a las condiciones del mercado. Se entiende por condiciones de mercado los factores que influyen en las decisiones de compra de los clientes y que incluyen factores de demanda macroambientales; la conformación física, de actitudes y motivacional de los compradores; y las estrategias y tácticas de la competencia.

En cierta forma el pronosticador puede predecir la combinación de las condiciones del mercado, denominadas pronósticos des escenario, o sea aquellas combinaciones particulares de las condiciones del mercado consideradas en un pronóstico particular. Diferentes escenarios llevaran a pronósticos variables.



## Condiciones de mercado que influyen en la estimación de la demanda en todos los niveles del producto-mercado

### **Demanda de mercado, potencia y pronosticada**

### **Demanda de ventas, potencial y pronosticada**

Población en el área

Entrada / salida de competidores clave

Estructura del mercado

Otros factores de demanda

Requerimientos del mercado

Tecnología

Cobertura competitiva del mercado

Cambios sociales

Fuerzas y debilidades competitivas

Perspectiva económica

